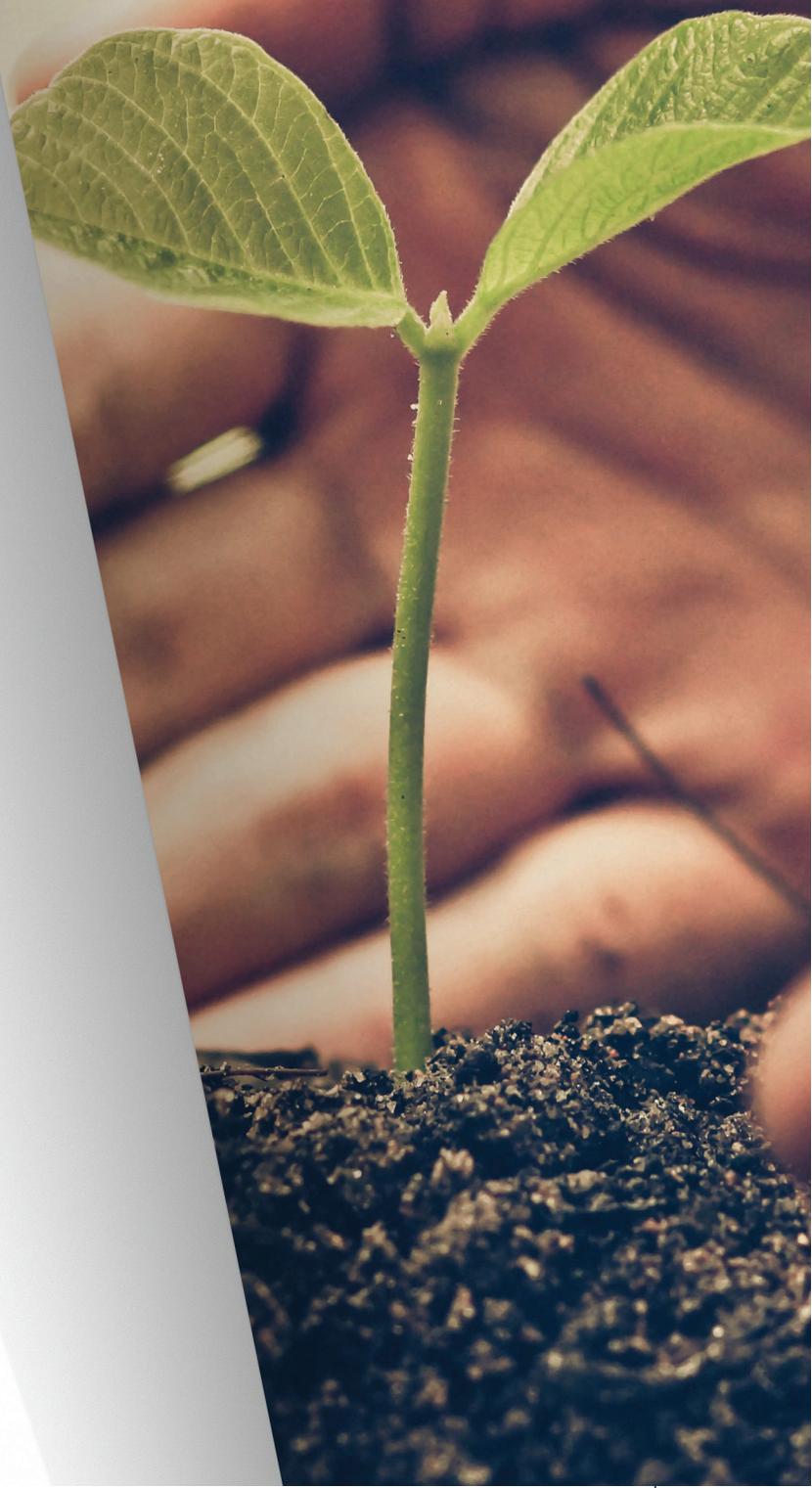


Tenemos las bases para una nueva etapa de crecimiento

INFORME ANUAL 2016



Indicadores clave de operación 2016

Ingresos

\$399.6 millones

Margen EBITDA¹

-79.1%

Flujo libre de efectivo

-\$1,004.9 millones

Caja²

\$257.2 millones

Deuda/Capital contable

0.11x

ROIC

-11.5%

Perfil de la empresa

Somos una empresa con operación en 16 ciudades medias localizadas en los Municipios económicamente más dinámicos de México, incluidas las cinco zonas metropolitanas de mayor aporte económico: El Bajío, Guadalajara, Monterrey, Tijuana y Valle de México.

En 35 años de operaciones, en Urbi hemos desarrollado más de 431,000 viviendas para ubicarnos en su momento como una de las compañías con los mejores márgenes operativos del sector y la de mayor valor percibido por el cliente.

Luego de un proceso reestructura financiera, durante el cual mantuvimos en marcha las operaciones de la compañía, llegamos a una redefinición de un nuevo modelo de negocio que hace de Urbi una empresa más sólida, compacta y flexible.

Esta etapa dejó consigo experiencia y el aprendizaje de lecciones que fortalecen un plan de negocio 2017-2021 y, lo más importante, volver a lo básico: potenciar el conocimiento, talento y experiencia de nuestro capital humano para maximizar los beneficios al cliente y a los inversionistas de la compañía.

Esto también nos permitirá ser una vez más exitosos y construir una nueva etapa de nuestra historia. Para ello, en Urbi:

- 1) Tenemos un comprometido y talentoso capital humano para retomar nuestra aportación al desarrollo urbano y sustentable del país. Con el profundo conocimiento de mercado en cada uno de ellos, tendremos una participación ágil y vigorosa en una industria de vivienda que se encuentra en una nueva etapa de desarrollo.
- 2) Implementamos un modelo de negocio que privilegiará la generación de flujo de efectivo, con base en una estructura de costos esbelta, ágil y eficiente.
- 3) Contamos con proyectos con el tamaño y ubicación adecuados, situados en las ciudades donde se registra una alta demanda. La calidad de nuestros activos nos da la fortaleza y flexibilidad para adaptarnos a las actuales condiciones de la industria.
- 4) Tenemos los productos que ofrecen la calidad y competitividad para responder de forma adecuada a la demanda del mercado y a los lineamientos que dicta la política pública.

¹ EBITDA es la utilidad de operación (sin incluir otros ingresos ni partidas excepcionales y provisiones asociados con el proceso de reestructura financiera), más depreciación e intereses capitalizados.

² Incluye \$3 millones de efectivo restringido.

Contenido

Mensaje a los accionistas	4
Desempeño financiero	7
Modelo de negocio	13
Consejo de administración	15
Nuestros consejeros	16
Equipo de dirección	18



Nuestra portada **Tenemos las bases para una nueva etapa de crecimiento**

2016 fue un año de conclusiones y de transiciones. Este tiempo nos sirvió para preparar el terreno en el que hemos sembrado un nuevo futuro sobre los valores que han guiado a la empresa a lo largo de 35 años: Armonía, Tranquilidad, Prestigio y Trascendencia. Es momento de dar vuelta a la página; los Urbis estamos listos para ser, una vez más, protagonistas de un nuevo capítulo de nuestra historia.

MENSAJE A LOS ACCIONISTAS

Informe del Director por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2016.

Estimado Accionista de Urbi, 2016 fue un año muy relevante para la compañía, lleno de retos y logros, y marca un parteaguas en nuestra historia de 35 años. Concluimos nuestro proceso de reestructura financiera gracias al apoyo de la mayoría de nuestros acreedores, ahora accionistas; fortalecimos el balance de Urbi capitalizando con más de \$1,266.8 millones de pesos a la empresa; relistamos exitosamente nuestra acción en la BMV; al tiempo que iniciamos un proceso de aceleración de nuestras operaciones en diversas plazas que nos llevó a superar nuestras metas de ingresos en 14.2% sobre el estimado que le dimos al mercado. 2016 fue también un período en el que sembramos, sobre la base de un balance sólido, las iniciativas que nos permitirán lograr los objetivos planteados en nuestro plan de negocio 2017-2021.

En el 1T2016 concluimos un proceso de concurso mercantil que habíamos iniciado en 1T2015. Urbi y 15 de sus subsidiarias lograron con éxito firmar convenios concursales con sus acreedores, sentando así las bases de una nueva compañía con un balance saneado.

Asimismo, a finales de 2T2016, en Urbi terminamos un proceso de capitalización en dos tramos para un total acumulado de \$1,266.8 millones. En esta inyección de nuevo capital estuvieron involucrados 34 inversionistas (incluidos 14 directivos de Urbi), procedentes de Canadá, Estados Unidos y México. El resultado fue tener de nuevo a la Empresa con

Nuestro plan de negocio se diseñó basado en ser una empresa más compacta, flexible y sólida, objetivo alcanzado a través de una exitosa reestructura financiera.

una estructura de capital fortalecido, con un plan de negocio viable, así como con la disponibilidad de un recurso que ha hecho la diferencia en nuestro regreso al mercado: un capital humano talentoso y experimentado.

De la mano de esa capitalización, la Empresa dio nuevos bríos a su gobierno corporativo. Hoy tenemos un renovado Consejo de Administración conformado por nueve miembros, cinco de ellos independientes. Los nuevos consejeros aportan a Urbi amplia experiencia en áreas de negocio como gobierno corporativo, auditoría, finanzas, administración de riesgos, banca de inversión, y dirección de empresas reestructuradas, entre otras.

Asimismo, en la Asamblea de Accionistas de junio 2016 se ratificó a Cuauhtémoc Pérez Román como Presidente Ejecutivo del Consejo y, posteriormente,



UrbiQuinta Monte Carlo en Chihuahua, Chih., desarrollo de vivienda media.

el Consejo de Administración me nombró como el nuevo Director General de la compañía, fortaleciendo así el gobierno corporativo de Urbi.

Con un plan de negocio viable para el periodo 2017-2021, con el balance de la compañía reestructurado, fortalecida la estructura de capital, renovada la estructura de gobierno corporativo así como el equipo directivo, en octubre, luego de tres años de haber estado suspendida, la acción de Urbi regresó a cotizar a la BMV.

Al 31 de diciembre de 2016, Urbi cuenta con dos líneas de negocio que le brindan ingresos recurrentes: i) la venta de vivienda en proyectos propios y en proyectos de terceros (Línea A) y ii) venta de tierra para proyectos inmobiliarios y la desincorporación de activos no estratégicos (Línea B).

Los ingresos de la Compañía aumentaron de forma consistente trimestre a trimestre a lo largo del año; pasaron de \$36.6 millones en el 1er. trimestre a \$177.8 millones en el 4to. periodo de 2016, lo que es reflejo de nuestra estrategia de enfocar los esfuerzos de promoción y venta de vivienda en proyectos propios, mismos que le permiten generar

mayores márgenes y flujo de efectivo. Además, Urbi incrementó en un 20% el precio promedio de la vivienda de proyectos propios, pasando de \$373 mil en el primer trimestre a \$450 mil en último trimestre del año. De esta manera, en el cuarto trimestre el 82% de los ingresos de vivienda provino de proyectos propios, mientras que en el primer trimestre del año fueron sólo el 10%.

Durante el 2016, la Compañía fortaleció su balance financiero, concluyendo con la deuda financiera más baja entre las empresas que cotizan en la BMV misma que ascendió a \$349.7 millones, debajo del nivel inicialmente previsto de \$373 millones, lo que la llevó a cerrar el año con un indicador de Deuda/Capital de 0.11x, permitiéndole sentar las bases para la consecución del fondeo futuro que requerirá la Compañía e inclusive, materializando la obtención de una línea de crédito de hasta \$154 millones para la conclusión de infraestructura en proyectos propios.

Lo anterior también nos permitió generar círculos virtuosos que han seguido fortaleciendo nuestro balance como fue la recompra de proyectos que requieren mínima inversión por su alto grado de avance de obra y alta revolvencia.



UrbiVilla del Vergel en Aguascalientes, Ags., desarrollo de vivienda de interés social.

Para 2017, en Urbi nos proponemos un objetivo de ingresos por alrededor de \$1,300 millones, incluidos \$220 millones de la venta de tierra para proyectos inmobiliarios y la desincorporación de activos no estratégicos. Esto lo conseguiremos manteniendo nuestra estrategia de crecimiento gradual y ordenado, privilegiando la generación de flujo de efectivo y no el volumen de vivienda. Continuaremos con el incremento de los ingresos provenientes de desarrollos propios y elevaremos la participación del segmento de Vivienda Media en nuestros ingresos.

Al cierre de 2017, la Empresa estima alcanzar un Ebitda neutro en comparación con el Ebitda negativo \$316.3 millones en 2016 y el Ebitda negativo de \$846.6 millones en 2015. De la misma manera, la Compañía espera cerrar el 2017 con un flujo libre de efectivo neutral en comparación con el flujo negativo de \$1,004.9 millones en 2016 así como un ROIC neutro al cierre de 2017, en comparación con el ROIC negativo de 11.5% de 2016, lo que hace evidente la tendencia positiva de los principales indicadores financieros de la Compañía, y en línea con lo proyectado en el plan de negocio 2017-2021.

2017 será un año desafiante pero también será un tiempo para capitalizar oportunidades. La industria de la vivienda mantiene fundamentales sólidos que hacen de ella uno de los motores que aportarán fortaleza a la economía mexicana.

Nuestro plan de negocio se diseñó basado en ser una empresa más compacta, flexible y sólida, objetivo alcanzado a través de una exitosa reestructura financiera. En los tiempos venideros, Urbi continuará presente en el mercado con una oferta enfocada a impulsar el desarrollo económico, social y sustentable de sus comunidades, brindando viviendas de alta calidad a precios asequibles para familias mexicanas con un nivel de ingresos bajos y medios, y a sus accionistas e inversionistas, una empresa rentable y generadora de valor.

Atentamente,

Román Álvarez Varea

Director General de Urbi Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V.
Abril 2017

DESEMPEÑO FINANCIERO

Urbi cuenta con dos líneas de negocio que le brindan ingresos recurrentes: i) la venta de vivienda en proyectos propios y en proyectos de vivienda de terceros (Línea A) y ii) la venta de tierra para proyectos inmobiliarios y la desincorporación de activos no estratégicos (Línea B). En 2016, las ventas totales (Sistema

Urbi) fueron de \$845.1 millones, de los cuales la Línea A generó \$488.0 millones por la venta de 928 viviendas con un valor promedio de \$526 mil, y la Línea B generó \$357.1 millones por la venta de tierra y proyectos inmobiliarios. Lo anterior le significó a la Empresa ingresos totales acumulados en el año de \$399.6 millones.

Línea de Negocio	Segmento	Al 31 de diciembre de 2016	Porcentaje relativo
Línea A	- Venta de vivienda en proyectos propios.	\$ 158,902	39.8%
	- Servicios de construcción y comercialización en proyectos de terceros.	\$ 49,341	12.3%
Línea B	- Venta de tierra para proyectos inmobiliarios.	\$ 85,512	21.4%
	- Servicios de Gestión.	\$ 105,861	26.5%
Total		\$ 399,616	100%

(cifras en miles de pesos)

Durante el 2016, la Compañía incrementó sus operaciones de forma gradual y ordenada, alcanzando ingresos totales en el cuarto trimestre de \$177.8 millones de pesos, desde \$36.6 millones en el primero, lo que pone de manifiesto el crecimiento sostenido trimestre a trimestre alcanzado por la Empresa.

INGRESOS POR LÍNEA DE NEGOCIO

	1T16	2T16	3T16	4T16	2016
Línea A	\$ 7,775	\$ 18,491	\$ 56,699	\$ 125,278	\$ 208,243
Línea B	\$ 28,812	\$ 63,632	\$ 46,398	\$ 52,531	\$ 191,373
Total	\$ 36,587	\$ 82,123	\$ 103,097	\$ 177,809	\$ 399,616

(cifras en miles de pesos)



UrbiQuinta Granada en Mexicali, B.C., desarrollo de vivienda de media.

En el acumulado del año, los ingresos totales superaron en 14.2% la meta inicialmente establecida, debido a un enfoque en vivienda que le genera mayores márgenes a la Empresa, esto es:

1. En ingresos provenientes de la venta de vivienda en proyectos propios y
2. Un mayor precio promedio de vivienda en proyectos propios.

Proyectos Línea A -(\$)	1T16	2T16	3T16	4T16	2016
Proyectos propios	\$ 746	\$ 8,094	\$ 47,367	\$ 102,695	\$ 158,902
Proyectos propiedad de terceros	\$ 7,029	\$ 10,397	\$ 9,332	\$ 22,583	\$ 49,341
Ingresos Línea A	\$7,775	\$18,491	\$56,699	\$125,278	\$208,243
Proyectos Línea A -(%)	1T16	2T16	3T16	4T16	2016
Proyectos propios	9.6%	43.8%	83.5%	82.0%	76.3%
Proyectos propiedad de terceros	90.4%	56.2%	16.5%	18.0%	23.7%
Ingresos Línea A	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Precio promedio - Proyectos propios	\$373	\$324	\$343	\$450	\$404

(cifras en miles de pesos)

Utilidad antes de Gastos Financieros, Impuestos, Depreciación y Amortización (UAFIDA)

Al cierre del 2016 la UAFIDA (o EBITDA por sus siglas en Inglés) de la Compañía fue de \$316.3 millones negativos, en comparación con \$846.6 millones negativos en 2015. Al término del 2017, la Compañía estima cerrar con un margen UAFIDA neutro.

La UAFIDA no es una partida regulada por las NIIF, sin embargo es mostrada por la Compañía en este reporte debido a que algunos inversionistas consideran que puede ser de utilidad para comparar el desempeño operativo de la empresa a distintas

fechas y contra otras entidades de la industria, debido a que presenta sus resultados de operación independientemente de su estructura de capital.

La Compañía recomienda que la UAFIDA debe ser analizada tomando en consideración el resultado del año y los flujos de efectivo generados o utilizados en el periodo, de acuerdo con lo indicado en los estados financieros de la Compañía. Cabe indicar que la forma en que se calcula esta partida puede diferir de otras empresas, ya que cada una puede tomar en consideración diferentes elementos al momento de efectuar su cálculo.



San Pedro Residencial II en Mexicali, B.C., desarrollo de vivienda residencial-club.

POSICIÓN FINANCIERA A DICIEMBRE 2016

Activos totales

Al 31 de diciembre de 2016, los activos totales de la Compañía se incrementaron en \$818.7 millones (14.6%) con respecto al cierre del año 2015, tal como se explica a continuación.

Efectivo y equivalentes de efectivo

Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía mantenía \$257.2 millones de efectivo y equivalentes de efectivo (incluyendo \$3.0 millones de efectivo restringido), un aumento de \$251.1 millones respecto al año anterior debido principalmente a la capitalización por parte de los nuevos inversionistas concluida en el mes de junio y los ingresos generados por su propia operación, lo cual fue parcialmente compensado por: i) las inversiones realizadas en obra y adquisición de inventarios con avance de obra significativo y, ii) el gasto de operación, honorarios y otros gastos efectuados.

Cuentas por cobrar a clientes

El saldo de cuentas por cobrar a clientes (neta de la estimación para cuentas incobrables) fue de \$274.7 millones, una disminución de \$220.3 (44.5%) millones respecto al año anterior, principalmente

debido a: i) la aplicación de una porción de la estimación para cuentas de cobro dudoso, asociada principalmente a las cuentas por cobrar de clientes corporativos y ii) a la recuperación de cartera por venta de terrenos lo cual fue compensado parcialmente por su operación de venta de tierra y proyectos inmobiliarios y a los servicios de comercialización y construcción de vivienda.

Inventarios

Durante el 2016, Urbi fortaleció su inventario finalizando el año con un saldo de \$5,384.3 millones, un aumento de \$763.5 millones (16.5%) respecto al cierre de 2015, debido principalmente a: i) la incorporación de terrenos como parte de los compromisos establecidos con Prudential Real Estate Investors (PREI) durante su proceso de reestructura, ii) la recompra de proyectos de vivienda que requieren una mínima inversión debido a su alto grado de avance de obra, y iii) a los costos incurridos relacionados con las obras en proceso de desarrollo. Lo anterior fue compensado parcialmente con las daciones en pago efectuadas a HSBC y GE, como parte de los acuerdos concursales así como por la disminución del costo de ventas de las viviendas y terrenos comercializados durante el año.

Reserva territorial

La Compañía desarrolla su plan de negocio en reserva territorial propia y en reserva territorial de terceros (i.e. socios inmobiliarios y aliados). Al 31 de diciembre de 2016, la Empresa mantenía una reserva territorial de 3,332 hectáreas, la cual cuenta con gestiones, factibilidades y, en algunos casos, autorizaciones e inversiones en infraestructura y obras de acometida. Esta reserva territorial se utilizará parcialmente para el desarrollo del plan de negocio para venta de vivienda en desarrollos propios de la Compañía, para ejecutar un plan de venta de tierra para proyectos inmobiliarios, para dar en dación en pago a ciertos acreedores y como colateral para garantizar ciertas transacciones y nuevas líneas de crédito. El remanente podrá ser utilizado para generar nuevas oportunidades de negocio no reflejadas en el plan de negocio de la Empresa, tales como lotes con servicios, alianzas y renta, entre otras.

La siguiente tabla muestra la reserva territorial por ubicación y superficie al 31 de diciembre de 2016:

Plaza	Superficie (ha.)	(%)
Aguascalientes	1	0.04%
Chihuahua	8	0.25%
Cd. Juárez	199	5.96%
Cd. Obregón	18	0.54%
Cuautitlán	2	0.05%
Culiacán	4	0.13%
Ensenada	1	0.04%
Guadalajara	660	19.82%
Hermosillo	68	2.03%
Huehuetoca	23	0.68%
Los Cabos	61	1.82%
Los Mochis	1	0.02%
Mazatlán	26	0.80%
Mexicali	483	14.50%
Monterrey	57	1.72%
Puerto Peñasco	171	5.14%
Tecámac	13	0.38%
Tijuana	1,535	46.07%
Total	3,332	100%

Pasivos totales

Los pasivos totales ascendieron a \$3,315.2 millones al 31 de diciembre de 2016, una disminución de \$39,321.6 millones respecto al 2015, debido principalmente a la capitalización de los créditos comunes reconocidos en los procesos de concurso mercantil de Urbi y 15 de sus subsidiarias, así como a la conclusión de prácticamente todos sus compromisos relacionados con pasivos financieros derivados de dichos procesos de concurso mercantil según se explica a continuación.

Pasivos financieros

Durante el 2016 la Compañía fortaleció su balance financiero, concluyendo con la deuda financiera más baja entre las empresas que cotizan en la BMV misma que ascendió a \$349.7 millones, debajo del nivel inicialmente previsto de \$373 millones. Este saldo representó una disminución de \$29,793.9 millones respecto al cierre del año anterior, principalmente debido a: i) la capitalización de créditos comunes mencionada previamente, ii) las daciones en pago efectuadas durante el año a HSBC y GE como parte de los acuerdos concursales y iii) la reactivación y amortización de créditos puente con Santander y Banorte. Asimismo, durante el año, Urbi obtuvo una línea de crédito de hasta \$154 millones para la conclusión de infraestructura en 11 desarrollos en 10 ciudades del país, de los cuales al cierre del año se habían ejercido \$3.7 millones.

Lo anterior llevó a la Empresa a cerrar el año con un indicador de Deuda/Capital de 0.11x, sentando las bases para la consecución del fondeo futuro que requerirá para su plan de negocio.

Pasivos no financieros

Al cierre del año, los pasivos no financieros de la Empresa, sin incluir impuestos diferidos, ascendieron a \$2,862.3 millones, importe que representa una disminución de \$9,529.6 millones en comparación con el año anterior, debido principalmente a: i) la capitalización de créditos comunes descrita previamente, ii) la dación en pago a GE mencionada con anterioridad, con la que además de los pasivos financieros mencionados arriba, se liquidaron cuentas por pagar para



UrbisHacienda Andalucía en Culiacán, Sin., desarrollo de vivienda residencial.

la adquisición de software, iii) la liberación de provisiones como parte del análisis que realiza la Compañía periódicamente y iv) al pago de contribuciones fiscales.

Capital contable

Al 31 de diciembre de 2016, el capital contable fue de \$3,116.9 millones, en comparación con una deficiencia de \$37,023.4 millones en 2015, principalmente debido a los recursos frescos recibidos por sus nuevos inversionistas, a la capitalización de créditos comunes mencionada con anterioridad y al resultado acumulado del ejercicio.

Liquidez y recursos de capital

Históricamente la Compañía ha fondeado

su operación con flujos provenientes de la operación, créditos hipotecarios (puente), créditos quirografarios y emisión de deuda.

El actual nivel de efectivo, la capacidad de endeudamiento y el nivel actual de apalancamiento le brinda a la Compañía la flexibilidad operativa necesaria para ajustarse a los cambios que pudieran darse en la industria, permitiéndole al mismo tiempo incrementar sus inversiones en viviendas, lotes y terrenos para la construcción de futuros desarrollos.

Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, la Compañía presentó la siguiente posición de flujo de efectivo y equivalentes:

Concepto	31-dic-16	31-dic-15
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de operación	\$ (1,005,514)	\$ (13,129)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de inversión	\$ 609	\$ 34
Flujo neto de efectivo proveído por actividades de financiamiento	\$ 1,256,009	\$ -
Cambio neto en efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 251,104	\$ (13,095)

(cifras en miles de pesos)



Urbivilla del Campo en Tecámac, Edo. de México, desarrollo de vivienda vertical de interés social.

Como parte del presente reporte, la Compañía incluye la revelación del flujo libre de efectivo, que se define como el efectivo neto utilizado y/o generado por actividades de operación y el efectivo neto utilizado y/o generado en actividades de inversión, ambos flujos derivados de operaciones continuas. Lo anterior no significa que el flujo libre de efectivo, calculado según se indicó previamente, es una partida disponible para pagar dividendos, deuda o inversiones.

El flujo libre de efectivo no debe considerarse como un sustituto o indicador de rendimiento superior, sino como un elemento de información adicional a lo mostrado en el estado consolidado de flujos de efectivo, así como de otros indicadores de

liquidez y rendimiento, derivados de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

El flujo libre de efectivo no es una medida financiera regulada por las NIIF, sin embargo es mostrada en este reporte debido a que es una medida usada por algunos inversionistas para determinar la capacidad histórica de la Compañía para cumplir con el pago de sus deudas y cumplir con ciertos requisitos de inversiones de capital. En consideración a lo indicado anteriormente, el flujo libre de efectivo reportado por la Compañía no puede ser comparable con el de otras entidades.

A continuación se muestra el flujo libre de efectivo de la Compañía al 31 de diciembre de 2016 y 2015:

Concepto	31-dic-16	31-dic-15
Flujos netos de efectivo utilizados en actividades de operación	\$ (1,005,514)	\$ (13,129)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de inversión	\$ 609	\$ 34
Cambio neto en efectivo y equivalentes de efectivo	\$ (1,004,905)	\$ (13,095)

(cifras en miles de pesos)

MODELO DE NEGOCIO

Nuestra misión sigue vigente y sobre la base de un marco estratégico que permitirán alcanzar los objetivos del plan de negocio 2017-2021 (PDN):

Demanda

La presencia de Urbi en metrópolis de alta dinámica económica cobra una relevancia favorable en el escenario de corto y mediano plazo.

Desde mediados de 2016 iniciamos una transición hacia una mayor venta de Vivienda Media, la cual aporta un mayor flujo de efectivo. La demanda del segmento medio será altamente atendida por Infonavit a partir de abril de 2017 debido a un incremento en la capacidad crediticia de sus derechohabientes. Hacia finales del año una parte relevante de los ingresos de la compañía provendrán de la venta de este tipo de vivienda. Esta acción del Instituto trajo también otro efecto favorable para la compañía: al aumentar esa capacidad de crédito en todos los niveles de ingresos salarial, una parte importante de nuestros potenciales clientes que adquirirán una Vivienda de Interés Social no dependerán de contar con un subsidio.

Activos

Sin duda nuestro principal activo son nuestros empleados, incluidos nuestro experimentado y comprometido equipo de dirección compuesto por más de 70 ejecutivos. La edad promedio de estos

últimos es de 44 años, el 100% son profesionistas, más del 70% cuentan con Maestría y otros estudios de posgrado, con una media de experiencia en el sector Vivienda de 10 a 40 años y un cociente de alrededor de 14 años de antigüedad trabajando en Urbi.

Empresa en marcha, exitosa y con lecciones aprendidas

Durante el tiempo que duró la reestructura financiera y posterior inyección de nuevo capital, logramos cumplir estas 3 metas:

1. Mantuvimos la Empresa en marcha, conservando el valor de la marca y a nuestra gente clave para operar.
2. Salimos exitosamente de un proceso de concurso mercantil y,
3. Sembramos las bases que nos permitirán cumplir las metas de nuestro plan de negocio 2017-2021. Mantendremos nuestra estrategia de crecimiento gradual y ordenado, y privilegiaremos la generación de flujo de efectivo.

Creemos que esta es la clave para el éxito de las nuevas Empresas en una industria de la Vivienda todavía en transformación y esto sólo se puede hacer con una administración comprometida, con conocimiento a detalle de los mercados donde



Urbivilla del Cedro en Mexicali, B.C., desarrollo de vivienda de interés social.

participamos e involucrada en cada proyecto.

Misión:

Conocemos nuestra MISIÓN: ser el LÍDER de productos y servicios para el desarrollo de COMUNIDADES SUSTENTABLES capaz de satisfacer plenamente al CLIENTE y generar valor para nuestros EMPLEADOS, INVERSIONISTAS y ALIADOS.

Asimismo, toda la organización conoce claramente los objetivos estratégicos con base a nuestro PDN:

- **Estructura financiera:** Lograr una sólida estructura de capital que permita una operación gradualmente creciente.
- **Contribución marginal de flujo:** Maximizar la contribución marginal de flujo.
- **Consolidación operativa:** Restablecer y fortalecer gradualmente nuestra óptima capacidad operativa.

- **Capital Humano competitivo:** Consolidar una estructura competitiva de capital humano y desarrollar una cultura organizacional orientada a resultados y a la efectividad operativa.
- **Clientes felices:** Posicionar la Experiencia Urbi como la oferta de valor más competitiva del mercado, que cuente con la mejor evaluación y calificación de los clientes.
- **Comunidades sustentables:** Articular esquemas innovadores para el desarrollo de comunidades sustentables de alta plusvalía.

En resumen, nuestro Modelo de Negocio se fortaleció en un proceso de transformación y ajuste de la Empresa a las nuevas condiciones del mercado, así como a las nuevas reglas y circunstancias de la industria.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Consejeros

- Cuauhtémoc Pérez Román
(Presidente Ejecutivo)
- C. David Cone*
- Francisco Carlos Drohojowski*
- José María Urquiza*
- Netzahualcóyotl Rafael Pérez Román
- Ángel Fernández Rodríguez*
- Adolfo Murrieta Navarro
- Pablo Valenzuela Reyes*
- Héctor Francisco Munguía Romo

Comité de Auditoría y Prácticas Societarias

- Ángel Fernández Rodríguez
(Presidente)
- C. David Cone
- Francisco Carlos Drohojowski
- José María Urquiza
- Pablo Valenzuela Reyes

*Independientes

NUESTROS CONSEJEROS

Cuauhtémoc Pérez Román. Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración y socio fundador de Urbi. El señor Pérez Román fue Director General de Urbi por más de 34 años. Fungió como Presidente de la Asociación Nacional de Promotores de Vivienda de Interés Social, A.C. (hoy CANADEVI) de 1983 a 1985. Presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción de Baja California de 1990 a 1992, Presidente del Consejo Coordinador Empresarial de Mexicali de 1992 a 1994, y Presidente del Patronato Centenario de Mexicali, A.C. de 2002 a 2003. Actualmente es miembro de los Consejos Consultivos de CANADEVI, de Teléfonos de México, S.A.B. de C.V. y de NAFIN, y es consejero regional de Banco de México en Baja California y de Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A.B. de C.V. Asimismo es miembro de los Consejos de Administración de Pronatura Noroeste Mar de Cortés, S.A. de C.V. y del Instituto Educativo del Noroeste, A.C. (IENAC), y patrocinador del Centro de Enseñanza Técnica y Superior (CETYS Universidad). El señor Pérez Román obtuvo el título de arquitecto del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, con mención honorífica.

C. David Cone. Consejero independiente y actual miembro del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias de Urbi. Es Director de Finanzas y Vicepresidente Ejecutivo de Taylor Morrison Home Corporation (NYSE: TMHC) donde encabezó la transición de la empresa de privada a pública. Fue Vicepresidente de Planeación y Análisis Financiero en PetSmart, compañía listada en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE). Durante 6 años colaboró con PricewaterhouseCoopers, LLP. El Sr.

Cone es un Contador Público Certificado por el estado de California, tiene una Licenciatura en Negocios con énfasis en Contabilidad por la Universidad de California en Santa Bárbara.

Francisco Carlos Drohojowski. Consejero independiente y actual miembro del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias de Urbi. Es profesor de Finanzas de la Universidad de Nueva York (NYU- Stern School of Business). Colaboró como Socio y Administrador de Portafolios en Weiss Multi Strategy Advisers, Vicepresidente Ejecutivo de Nomura Securities International y como Director en Salomon Brothers Inc., entre otros. El señor Drohojowski es Licenciado en Relaciones Internacionales por la Brown University, además tiene un MBA en Administración Internacional por la American Graduate School of International Management (Thunderbird).

José María Urquiza. Consejero independiente y actual miembro del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias de Urbi. Por más de 20 años colaboró en la Banca Corporativa, Empresarial y de Inversión, entre otras, en Citibank en Nueva York, España y México. Responsable del lanzamiento y Director General de Banca Wal-Mart y miembro del Consejo de Administración de Wal-Mart Chile, Seguros Banamex y Afore Banamex, entre otros. El señor Urquiza tiene un MBA en Finanzas y Negocios Internacionales por la Columbia University, es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Comercial de Deusto, Bilbao, España.

Netzahualcóyotl Rafael Pérez Román.

Director de Venta de Tierra para Proyectos Inmobiliarios y la Desincorporación de Activos No Estratégicos (Línea B), miembro del Consejo de Administración y socio fundador de Urbi. El señor Pérez Román fungió como Presidente de la Comisión de Vivienda de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, A.C. Actualmente es miembro del Consejo de Administración del Instituto Educativo del Noroeste, A.C. (IENAC), patrocinador del Centro de Enseñanza Técnica y Superior (CETYS Universidad), y coordinador de la Comisión de Vivienda del Consejo de Desarrollo Económico de Mexicali. El señor Pérez Román también es consejero regional de Grupo Financiero Banamex, S.A.B. de C.V. El señor Pérez Román obtuvo los títulos de licenciado en administración de empresas y de contador público del Centro de Enseñanza Técnica y Superior con mención honorífica, y la maestría en administración de empresas del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM).

Ángel Fernández Rodríguez. Consejero independiente y actual presidente del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias de Urbi. Participó en Ernst & Young por más de 25 años en las áreas de asesoría de negocios, auditoría, riesgos, control interno, gobierno corporativo, Sarbanes Oxley 404, reducción de costos, entre otros. Asesor del Comité de Auditoría de PEMEX y fungió como Director de Auditoría Interna Corporativa del grupo Omnilife-Chivas. El Sr. Fernández cursó el programa de Dirección de Empresas - D-1 en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE), así como el Diplomado Ejecutivo en Supply Chain Management por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), es Contador Público por el Instituto Tecnológico de Sonora (ITSON).

Adolfo Murrieta Navarro. El Sr. Murrieta Navarro cuenta con experiencia en planeación, organización

y administración de empresas del ramo inmobiliario, financiero y agrícola. Se ha desarrollado en el área de operaciones en Pacific International Marketing en Salinas, CA; fue Director de Operaciones en Agromaster Agrícola y Director General en Arrenda Inmobiliaria. El Sr. Murrieta Navarro es Licenciado en Agronegocios con especialidad en Finanzas por la California Polytechnic State University, y cuenta con Maestría en Administración y Finanzas por la Universidad Tec Mileno.

Pablo Valenzuela Reyes. Consejero independiente y actual miembro del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias de Urbi. El Sr. Valenzuela Reyes cuenta con amplia experiencia en rescate de empresas e instituciones financieras en crisis. Participó en la Dirección General de Grupo Droguerías y Farmacias el Fénix, Grupo Ticonsa, Grupo Movicom Occidente, Grupo Mezgo, entre otros. Ha participado en los Consejos de Administración de Agroasemex, Grupo Financiero Inverlat-ScotiaBank, entre otros. El Sr. Valenzuela Reyes es actualmente candidato a Doctor en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Cantabria (UC), España, cuenta con una Maestría en Administración por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), es Licenciado en Contaduría por el Instituto de Estudios Superiores de Tamaulipas.

Héctor Francisco Munguía Romo. Director de Banca Privada y Miembro del Comité de Inversión en Investment Placement Group, San Diego, California, en donde también es Director de Mesa de Operaciones. Fungió como Director de la Comisión de Fomento Económico en el municipio de Hermosillo Sonora. También fue Subsecretario de Empleo de la Secretaría de Economía del Estado de Sonora, así como Director de Operación y Promoción Financiera. El Sr. Munguía Romo es Licenciado en Administración por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), y cuenta con una Maestría en Administración por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM).

EQUIPO DE DIRECCIÓN

Experiencia y talento para la ejecución de un plan de negocio 2017-2021.

Francisco Román Álvarez Varea
DIRECTOR GENERAL

Raúl Grajeda Cerón
DIRECTOR DE OPERACIONES (Línea A)

Netzahualcóyotl Pérez Román
DIRECTOR DE VENTA DE TIERRA PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS Y LA DESINCORPORACIÓN DE ACTIVOS NO ESTRATÉGICOS (Línea B)

Amner Gabriel Montaña Jiménez
DIRECTOR DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Juan Carlos Cortés Pérez
DIRECTOR DE PLANEACIÓN

Guillermo Núñez Ceballos
DIRECTOR DE DESARROLLO DE TIERRA

Alfonso Zatarain Rubio
DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO

Agustín Ernesto Garay Cuarenta
DIRECTOR JURÍDICO

Daniela Rubio Valencia
DIRECTORA DE TESORERÍA

Armando Medina Echavarría
DIRECTOR FISCAL

Aarón González Martínez
DIRECTOR DE ADMINISTRACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN

José Uballe Ruvalcaba
DIRECTOR DE PLANEACIÓN URBANA Y DISEÑO

Adalberto Ramírez Hernández
DIRECTOR DE RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

David Aguilar Juárez
DIRECTOR DE COMUNICACIÓN INSTITUCIONAL

Mariano Bernal Sánchez
DIRECTOR COMERCIAL

Arturo Álvarez Pérez
DIRECTOR DE TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN

Irma Sparrow Morales
DIRECTORA DE CAPITAL HUMANO

Moisés Armando Bayliss Vega
DIRECTOR REGIÓN PACÍFICO

Óscar Omar Valladares Marquez
DIRECTOR DE REGIÓN CENTRO-SUR

Fernando Torres Ortiz de Montellano
DIRECTOR DE REGIÓN NORTE

MISIÓN

Ser la empresa líder de productos y servicios para el desarrollo de comunidades sustentables, capaz de satisfacer plenamente al CLIENTE y generar valor para su GENTE, INVERSIONISTAS y ALIADOS.

VISIÓN

Somos Urbi. La suma de experiencia y talento joven, inversionistas y proveedores globales, que en una legítima búsqueda por un desarrollo personal, profesional y patrimonial, hemos formado la empresa líder en el sector de vivienda.

Nuestra pasión es desarrollar comunidades planeadas, organizadas y sustentables que mejoren la calidad de vida de las familias y estimulen el desarrollo de una sociedad con Espíritu Grande¹ que promueva el bien común.

1. Espíritu Grande: En la búsqueda de la verdad, la bondad y la belleza, nuestros directores están desarrollando su capacidad de dirigirse a sí mismos y con esto están desarrollando la principal cualidad para dirigir a otros. El compromiso fundamental de quienes integramos Urbi, es el de estimular, proteger y recompensar toda acción y/o pensamiento que desarrolle el ESPÍRITU GRANDE.

INFORMACIÓN CORPORATIVA

Adalberto Ramírez Hernández
Director de Relación con Inversionistas

adalberto.ramirez@urbi.com
Avenida Reforma 1401-F
Col. Nueva, C.P. 21100
Mexicali, B.C., México
Tel.: +(52.686) 523.8620 Ext. 10304

David Aguilar Juárez
Director de Comunicación Institucional

david.aguilar@urbi.com
Río Danubio 109
Col. Cuauhtémoc, C.P. 06500
Cd. de México, México
Tel.: +(52.55) 5080.8280 Ext. 10747

Edición y diseño: Comunicación Institucional de Urbi.

Nota de Protección Legal:

Los comunicados de prensa, los reportes trimestrales y cualesquiera otros materiales por escrito de Urbi, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V., podrán, de tiempo en tiempo, contener declaraciones sobre hechos futuros y resultados financieros estimados, que están sujetos a riesgos y que son inciertos. Las declaraciones sobre hechos futuros son inciertas e implican riesgos inherentes. Se advierte a los inversionistas que ciertos riesgos significativos, pueden ocasionar que los resultados actuales, difieran materialmente de los planes, objetivos, expectativas, estimaciones e intenciones plasmadas en dichas declaraciones sobre hechos futuros. Estos factores incluyen condiciones económicas y políticas, así como políticas gubernamentales en México, que incluyen cambios en el sector inmobiliario e hipotecario y disponibilidad de financiamiento, tasas de inflación, tipo de cambio, desarrollo regulatorio, competencia y demanda del consumidor.

El uso de marcas registradas, marcas comerciales, logotipos o material fotográfico en este documento tiene exclusivamente fines ilustrativos y no pretende ser una trasgresión a los derechos de autor y/o a la legislación de propiedad intelectual aplicable.



Valores de nuestra marca

Armonía Tranquilidad Prestigio Trascendencia



urbi.com